

EL MUNDO DEL AUTOMATICO

INFORMACION PARA EXPLOTADORES ESPAÑOLES

AÑO II - N. 15
NOVIEMBRE 1962
BARCELONA

36 páginas
12'– ptas.

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

C./ LIBERTAD, 28

TELEFONO 257 60 92

BARCELONA (12)

DIRECTOR

LUIS VILA CASAS

ADMINISTRADOR

JORGE BEREA RODRIGUEZ

REDACTORES

JUAN BARRERA FERRER

LUIS G. TOMAS

SUSCRIPCION:

ESPAÑA

UN AÑO: 120'- PTAS.-

TRES AÑOS: 240'- PTAS.

EXTRANJERO

TRES AÑOS: U.S. 5'- $

DEPOSITO LEGAL B.12.875-1961

IMPRESO EN

IMPRENTA TOMAS

C.C. BANCO IBERICO

P.º de Gracia, 82

BARCELONA (8)

SUMARIO

Páginas

Editorial

Se nos ha dicho en alguna ocasión que nuestra revista estaba influenciada y hasta dirigida, por alguna o algunas empresas españolas del automático. Si ello ha sido en parte cierto, no se ha debido exclusivamente a nuestra propia voluntad y deseo, sino fundamentalmente al escaso interés que han mostrado por la revista quienes deberían haberse interesado más por su publicación y buena marcha.

Efectivamente, no se nos puede achacar el que en numerosas ocasiones no hayamos pedido colaboración a nuestros lectores y a cuantas personas o entidades relacionadas con el automático pudieran informarnos y ayudarnos. Sin embargo, casi nunca ha llegado la colaboración solicitada, y la ayuda —si la ha habido— ha sido ínfima. Por ello precisamente la revista debe agradecer y agradece ahora públicamente a cuantas empresas le han prestado su apoyo y colaboración desinteresada, todo lo que han hecho para que hoy pueda publicarse ya el número 15 de la misma.

Pero nuestro deseo es y ha sido siempre el de que "EL MUNDO DEL AUTOMATICO" fuera una revista destinada a informar a los industriales, comerciantes y público en general sobre cuantas novedades y técnicas estuvieran relacionadas con los aparatos automáticos. Nuestro deseo es el de fomentar el conocimiento y perfeccionamiento de la industria del automático, beneficiando con ello a todas, absolutamente todas, las empresas nacionales de dichos aparatos. Con ello veníamos a llenar un vacío existente en España, que una gran mayoría de los países occidentales habían ya resuelto.

No obstante nuestra revista tiene unas ideas, unas opiniones, todas ellas encaminadas y dirigidas, según creemos, al mayor desenvolvimiento y perfeccionamiento del mundo del automático, a las cuales debe permanecer siempre adicta y debe defender exponiéndolas en nuestras páginas. Una de estas normas, sobre la que en multitud de ocasiones hemos insistido, es la seriedad comercial y seriedad en los precios, norma por desgracia un poco abandonada en ocasiones por las empresas del automático, y que a la larga puede redundar en una equivocada conceptuación de las mismas por el público en general, en perjuicio de toda la industria y, en especial, de aquellas empresas que —con un criterio más recto y estricto— cuidan hasta el máximo sus relaciones comerciales y gozan de un sólido y bien ganado prestigio entre sus clientes y suministradores. Por ello nuestra revista puede en ocasiones tener roces o dificultades con algunas empresas, pero siempre será en defensa de unos principios y normas que cree convenientes y que, indiscutiblemente, lo son para el mejor desarrollo de la industria del automático aunque puedan perjudicar por el momento algunos intereses individuales.

Precisamente por razón de estos roces ha dimitido como Administrador de nuestra revista D. Antonio Romagosa, quien, como muchos de nuestros lectores saben, desempeña un importante cargo ejecutivo en una de las más prestigiosas empresas nacionales del automático. Los motivos

(Finaliza en la página 308)

CONSULTA 1

Agradeceremos a los lectores que todavía no nos han remitido el presente cuestionario se sirvan responder a éste, con el fin de mejorar nuestra revista de acuerdo con las críticas y sugerencias de los componentes del mundo del automático.

¿Cuál es la Sección que más le gusta?

¿Por qué?

¿Cuál es la Sección que menos le gusta?

¿Por qué?

¿Qué le falta, según Vd. a nuestra revista?

¿Qué le sobra, según Vd. a nuestra revista?

Comentarios, sugerencias...

Córtese aquí

cartas al director

Muy Sr. mío:

Con ruego de publicación le escribo estas líneas, extrañado del artículo aparecido en su revista del mes de septiembre sobre importaciones de pinball, que en sus primeras líneas dice así:

"Las recientes importaciones de pinball han causado desconfianza y temor entre muchos fabricantes nacionales de dichos aparatos. Estas importaciones han sido las causas indirectas que han producido la ruptura de algún fabricante con nuestra Redacción, creemos que por una mala interpretación de lo que tales importaciones significan..., etc., etcétera.".

Mi parecer señor Director, es que aquí no hay ninguna mala interpretación sino un lógico temor a que este gran negocio que hasta ahora se hace sin apenas competencia, vaya a la quiebra. Los pin-ball extranjeros son infinitamente superiores a los nacionales en todos los sentidos, tanto considerando el material empleado para su construcción como la diversión del juego en sí. Los nacionales están plagados de averías, muchas de ellas sin importancia, pero que merman las recaudaciones. Además no se ofrece garantía alguna al comprador de un pinball nacional alegando que su rápida amortización no precisa de garantía. Pero creo que por los múltiples defectos de fabricación que casi todos tienen deberían estar garantizados por un determinado período.

Por todo esto, señor Director, considero que la importación es muy necesaria para todos los operarios, explotadores, comerciantes y público, porque será la única forma de que salgan buenos pin-ball nacionales o desaparezcan los que no quieren mejorar sus productos.

Atentamente le saluda y e. s. m.

JUAN REYES
(Barcelona)

RESPUESTA.

Creemos que no está bien enfocada su carta y nuestra opinión difiere mucho de la suya. Creemos también que la lectura del artículo a que se refiere explica claramente nuestro criterio. La cuestión de la garantía es otro punto y desearíamos y creemos muy interesante que sean nuestros lectores: fabricantes y explotadores, quienes opinen sobre el mismo. Hacemos, pues, una llamada a todos los lectores rogándoles nos remitan su opinión sobre si creen interesante la existencia de una garantía y por qué, tanto en caso afirmativo como en caso negativo.

Sr. Director de "El Mundo del Automático":

Agradecido de todo corazón por la publicación de mi anterior en su número de octubre y como continuación de aquélla he decidido mandar la presente con la cual deseo expresar una opinión personal y algo de crítica para resaltar las partes buenas que algunos PIN-BALLS poseen y que los fabricantes si así lo desean pueden rectificar en lo que yo creo pequeños defectos.

Empezando por C.M.C. de Zaragoza, creo que es una buena máquina, pero tiene a mi parecer que cambiar el modelo del mueble y variar el sistema de juego. Su precio es muy bueno, pues es un precio justo para una buena calidad.

Industrias Laguna llegó a casi a abarcar el mercado nacional con su Bumper BL 108, pues el precio no podía mejorarse. La máquina era buena excepto pequeños detalles de montaje, la prueba la tenemos en que muchos explotadores han hecho dinero con ellas. Su actual Bumper BL 114 lo encuentro lujoso de mueble y bien presentado. Su mecanismo es también bueno, si bien creo que deberían cambiar el voltaje de 45 V por 24 V, trabajando así la máquina menos forzada. Su precio es bueno.

VAHER ha copiado tanto de la máquina americana que el mueble lo ha hecho sin presencia, creo que esta máquina con otro mueble quedaría preciosa, pues los defectos de maquinaria de las primeras series han sido totalmente anulados. Su precio es regular.

PETACO, Orús, Escardibul y Salor fabrican una máquina que si bien es buena y posee un buen mueble, son todas ellas (a mi parecer) caras para como está hoy el mercado nacional.

En la actualidad y en la ciudad de Barcelona se van a lanzar a fabricar según mis noticias dos modelos de PIN-BALLS. Uno de ellos es según creo D. A. Córdoba, al cual conocemos ya por sus excelentes fabricados. Le deseo de todo corazón un gran triunfo en su nueva especialidad.

El otro PIN-BALL, será fabricado por un señor que muchos de nosotros ya conocemos. Dicho señor es el señor Carmelo el cual ha conseguido ya su permiso de fabricación. De él tenemos muy buenas referencias bien como explotador, bien como técnico de una popular empresa de PIN-BALLS barcelonesa.

Extractamos de una carta de PETACO, S. A. fechada el 20 noviembre 1962, el párrafo por el cual nuestra revista cuenta con la confianza de PETACO, S. A. y entra en una nueva etapa de plena colaboración.

(...) Queremos armonía y defensa de todos los intereses de las personas que forman la familia del automático español, fabricantes, explotadores, compradores, etc. Vamos por tanto a devolverles plenamente nuestra confianza, ya que en sus cartas prometen que la Revista será lo que siempre tuvo que haber sido y se dedicarán repetimos una vez más, a la defensa del automático español. (...)

Para reseñarles rápidamente como es la máquina que fabricará nuestro amigo, sólo voy a decirles que tanto por su presentación como por su mecanismo y montaje se podrían hacer pagar 30.000 ptas. y más pero él, comerciante hasta las entrañas nos ofrece una máquina nacional con garantía internacional y a un precio excelente, creo de verdad que se ha conseguido la máquina que puede competir en todo con todas.

Para nuestro amigo señor Carmelo y todos los que con su esfuerzo han contribuido a la creación de esta máquina, mi más sincera enhorabuena.

Si alguien desea información de esta máquina puede llamar a los teléfonos 228 34 90 ó 228 76 55 donde provisionalmente se han instalado las oficinas.

Creo haber cumplido con esto un deber que era necesario para todos.

Sin más y agradeciendo sus atenciones a esta amable revista me despido de todos ustedes con un saludo afectuoso.

JAIME PAIRET SOTERAS
(Barcelona)

RESPUESTA.

Poco podemos añadir a su escrito puesto que nos da a conocer usted su opinión. Creemos importante su carta porque a lo interesante del tema tratado se puede añadir este afán de colaborar que agradecemos y que desearíamos estuviera en todos nuestros lectores y amigos. Esperamos recibir muchas cartas como ésta y que entre nuestros lectores se establezca un diálogo de explotador a explotador del que no pueden surgir más que beneficios.

Muy Sr. mío:

En su revista el Mundo del Automático no necuentro los precios del aparato BILLARIN ROLL-O'MATIC, fabricado por la Casa Salor, S. A. de Barcelona, de la cual no tengo dirección.

Agradecería a ustedes que si les es posible se sirvan informarme del precio del mismo.

En la seguridad de poder ser complacido, quedo de V. affmo. y S. S.

q. e. s. m.

ALFONSO JIMÉNEZ CASTRO
(Orense)

RESPUESTA.

En este mismo número explicamos la causa por la que no podemos dar el precio del aparato que solicita. Hemos facilitado su dirección al fabricante interesado que esperamos se pondrá en contacto con ustedes. La dirección de Salor, S. A. es: Avda. José Antonio, 600. Barcelona (7).

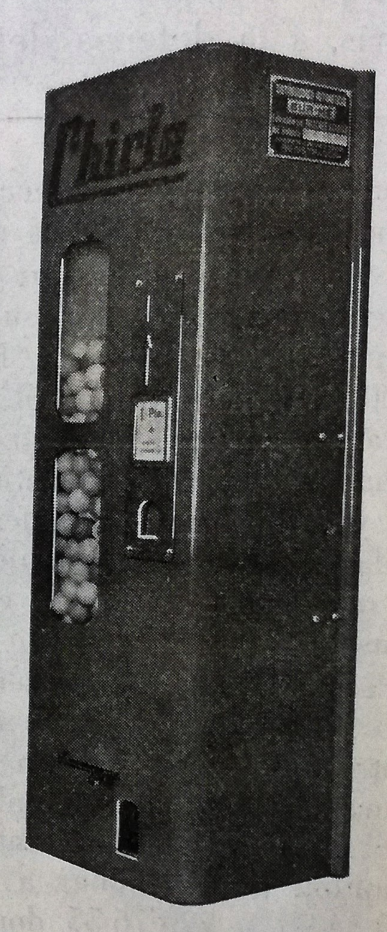
NUEVOS APARATOS

Inauguramos hoy esta sección que pretende mostrar gráfica y literariamente los más recientes aparatos automáticos accionados por monedas que aparezcan en el mercado nacional.

El éxito de esta sección depende exclusivamente de los fabricantes, a los que agradeceremos nos envíen la fotografía y la explicación detallada de sus nuevos fabricados tan pronto como sean lanzados al mercado. El volumen de la información depende de la cantidad de detalles que nos sean enviados.



STOP, de Automáticos Vaher. Sus principales características las constituyen los dos flippers, dos bandas automáticas, cuatro bumpers, un cañón automático, tablero de juego vitrificado y el mueble en formica o railite.



BABYMATIC. Distribuidor de chiclé en bolas. Se fabrica en cuatro colores: azul, amarillo, verde y rojo. Su capacidad es de 750 bolas. Posee seleccionador de monedas. Su sólida construcción permite tenerlo a la intenperie sin deterioro alguno. Fabricado por Talleres Azkoyen.

Observando

En este número publicamos párrafos que nos han remitido alguno de nuestros lectores en forma espontánea y desinteresada. Por ello en cada "Observando" pondremos las iniciales del remitente. Los que aparezcan sin ellas son los que escriben nuestros redactores.

Son ya varias las firmas explotadoras de aparatos automáticos que colaboran económicamente al concurso periodístico. ¿Por qué son todavía muchos los fabricantes que no han contestado a nuestras preguntas sobre el particular?

Automáticos C.M.C. ha lanzado al mercado sus nuevos modelos 5.ª Avenida y Club 70, con diversos sistemas de conseguir partidas gratis. Es de destacar esta actividad del proto-automático español. (ADR)

En la revista inglesa del automático ("Vending World" antes" Automatic World") del mes de Octubre, ha aparecido esta información que demuestra el interés que en el extranjero despierta la marcha del automático en nuestro país. Esta información en consecuencia de la visita de Mr. R. Fraser Dudgeón a nuestra patria en los días 19 y 20 de Junio pasado.

Vending World



The vending industry in Spain is very small compared with many other European countries, but several firms there are now showing increasing interest in this form of selling.

One of these is Automatic S.A., of Barcelona, which has expanded rapidly since its foundation by Jose-Oriol Tomas in 1954, when it used the name Ventamatic. The name was changed to Automatic S.L. in 1959 and the present name was introduced in 1961 when Senor Tomas went into partnership with Antonio Romagosa.

At present the firm manufacture three types of vending machines but plan to extend the range to four or five types in the very near future. Their factory is situated at Pamplona, not very far from Barcelona, and they have branches serving Tarragona and district, Madrid Valencia, and Bilbao.

They normally site machines themselves, as opposed to selling them, and the machines usually dispense sweets, chewing gum, etc., as shown in our picture.

Debido a la competencia existente y a la gran variedad de pin-balls en el mercado nacional, está muy cercano el momento en que para poder vender en cantidad se necesitarán tres cosas a cual más importante: Un buen aparato, un buen representante y un buen servicio mecánico de garantía. (ADR)

* * *

Industrias Laguna lanzará al mercado a finales de este año su nuevo pin-ball BL 116. Este aparato se está construyendo con los mejores materiales existentes en España. El mueble, dentro de las líneas modernas habituales en Industrias Laguna, diferirá en algo de los anteriores, sobre todo por la profusión de metal empleado en su construcción. El sistema de juego representará un notable avance en la producción nacional, toda vez que se podrá obtener la partida gratis de cuatro formas distintas en el mismo juego. Actualmente ningún pin-ball nacional posee esta variedad de juego.

* * *

PETACO, S. A., de Madrid, lanzará en breve el tocadiscos Renotte. En la fabricación de este tocadiscos ha intervenido personalmente Mr. Renotte, desplazado especialmente para esto desde Bélgica. No poseemos todavía en este momento, el precio exacto de venta de este tocadiscos.

* * *

GEDASA, de Madrid, va a fabricar, o está fabricando ya un Pin-Ball con la reconocida calidad y experiencia que emplea en fabricar el tocadiscos SINFONOLA 96 con licencia Emaphone. Es de esperar que la aparición de este nuevo Pin-Ball contribuya a mejorar la calidad de todos los Pin-Balls existentes en el mercado nacional.

* * *

Algunos Concesionarios se quejan del poco margen comercial que les conceden los fabricantes y se ven obligados a vender a precios superiores a los fijados.

La dirección de la Firma COAPIN que muchos de nuestros lectores nos habían preguntado es la siguiente: Paseo de San Illán, 12. Madrid (19). Así pues, ya se pueden dirigir los interesados a estas señas en la seguridad de que se verán bien atendidos.

* * *

Como consecuencia del lanzamiento del nuevo pin-ball por parte de Industrias Laguna, el proyecto del futbolín electrónico que se proponía construir la citada firma quedará en suspenso de momento en espera de finalizar la primera serie del modelo BL 116.

* * *

Advertimos a nuestros lectores se guarden de ciertos desaprensivos que se hacen pasar por representantes de algún fabricante de pin-ball, cuando en realidad el mencionado fabricante no mantiene relación alguna con dichos individuos. Es preciso exigir las credenciales para no ser defraudados.

A pesar del gran movimiento que parece existir en el ramo del automático español, nos llegan noticias de que algunas firmas del citado ramo pasan por agudas dificultades económicas, posiblemente por haber vendido demasiado alegremente y con unas facilidades de pago que no correspondían a las disponibilidades de tesorería de las firmas en cuestión.

* * *

No sabemos por qué se llaman electrónicos a los pin-balls, que son simplemente eléctricos, no entrando para nada en su funcionamiento los electrones (ADR)

Consideramos una grave falta de lealtad comercial el que algunos explotadores —por suerte una minoría ínfima— den más porcentaje a los dueños de establecimientos y saquen máquinas de otros explotadores para colocar las suyas. Esto es lo que vulgarmente se dice: Tirarse piedras a su mismo tejado. (AR)

* * *

Otra firma de Barcelona, nueva en el ramo de los aparatos automáticos, la firma Electrónica Control, ha lanzado un Pin-Ball de su fabricación. La citada firma nos comunica que emplea para ello materiales inmejorable y que tienen puestas sus mejores esperanzas en el éxito del Pin-Ball en cuestión.

(Viene de la página 298)

Editorial

fundamentales de su dimisión han sido los siguientes:

En primer lugar, ciertas empresas del automático han creído ver en nuestra revista un órgano "semioficial" de publicidad de alguna empresa, concretamente de la que nuestro Administrador era componente y miembro. Ello redundaba evidentemente en perjuicio directo de nuestra revista, y en el de la empresa de referencia, a quien, por otra parte, debemos agradecer la colaboración prestada a "EL MUNDO DEL AUTOMATICO", sin la cual no hubiera podido publicarse con tal asiduidad.

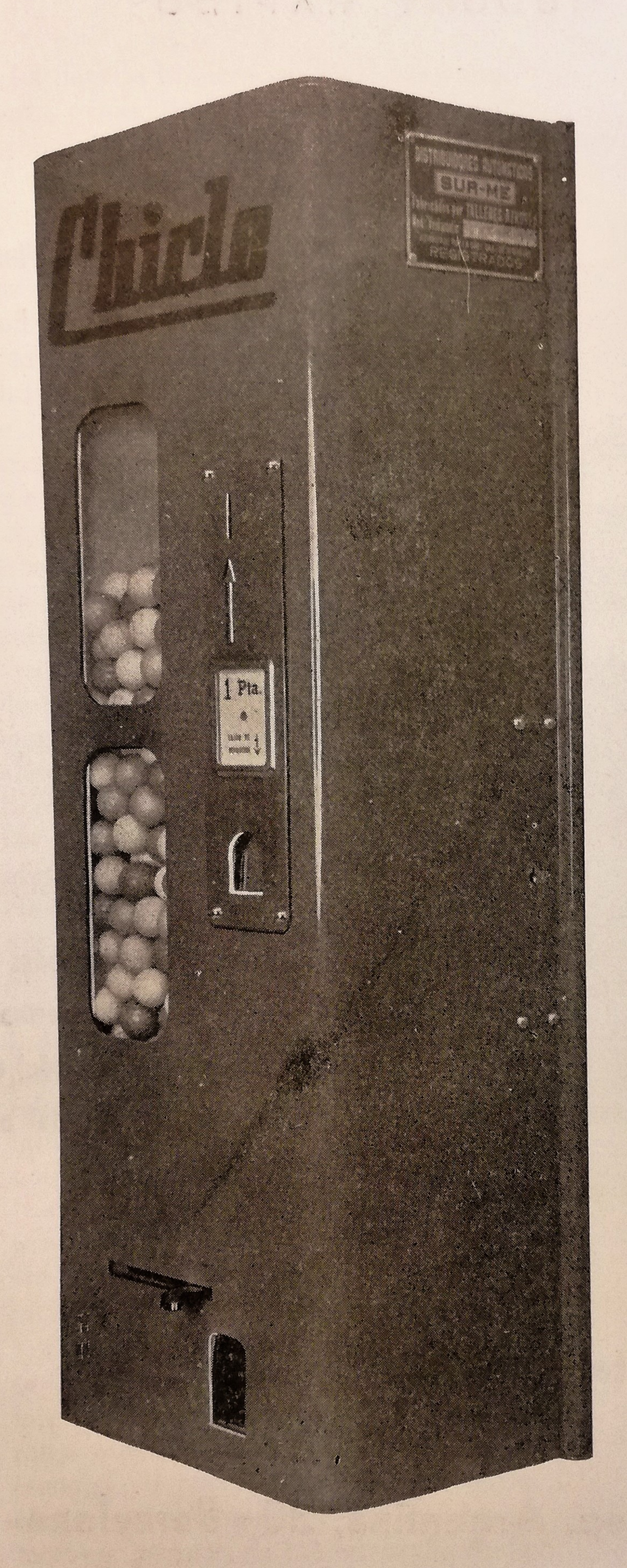
En segundo lugar, se ha puesto de manifiesto una contradicción evidente entre el mundo del automático, al cual atiende nuestra revista, y las empresas particulares componentes del mismo, preocupadas exclusivamente por su propio beneficio, olvidando el beneficio a más largo plazo de una perfecta conceptuación industrial y comercial de las empresas del ramo. Esta contradicción ha enfrentado en ocasiones —como ya hemos dicho— a algunas empresas con la revista y, concretamente, con su Administrador y con la empresa que el mismo representa. Así los intereses de empresas que podían ser clientes, suministradoras o representantes de quien en realidad ayudaba, colaboraba y financiaba la revista, y por tanto sus propios intereses, estaban en ocasiones en lucha con los principios que la revista debe defender.

Todo ello ha llevado a considerar a los interesados la conveniencia de la dimisión que actualmente se ha producido, de mutuo acuerdo y en mutuo beneficio, así como también en beneficio del mundo del automático.

Y nada más, salvo reiterar nuestra solicitud de colaboración de nuestros lectores y de apoyo a nuestra publicación, que ha sido nuestro mayor deseo desde el principio de la publicación de nuestra revista.

La Redacción

BABYMATIC



- Distribuidor de chicle en bolas
- Funciona con monedas de 1 pta.
- Seleccionador de monedas
- Gran capacidad (750 bolas)
- Facilidad de manejo

MEDIDAS

CERRADO		ABIERTO	
Fondo	20 cm.	Fondo	25'5 cm.
Ancho	25'5 cm	Ancho	40'5 cm.
Alto	64'5 cm.	Alto	64'5 cm.

4 COLORES

Amarillo	Rojo
Verde	Azul

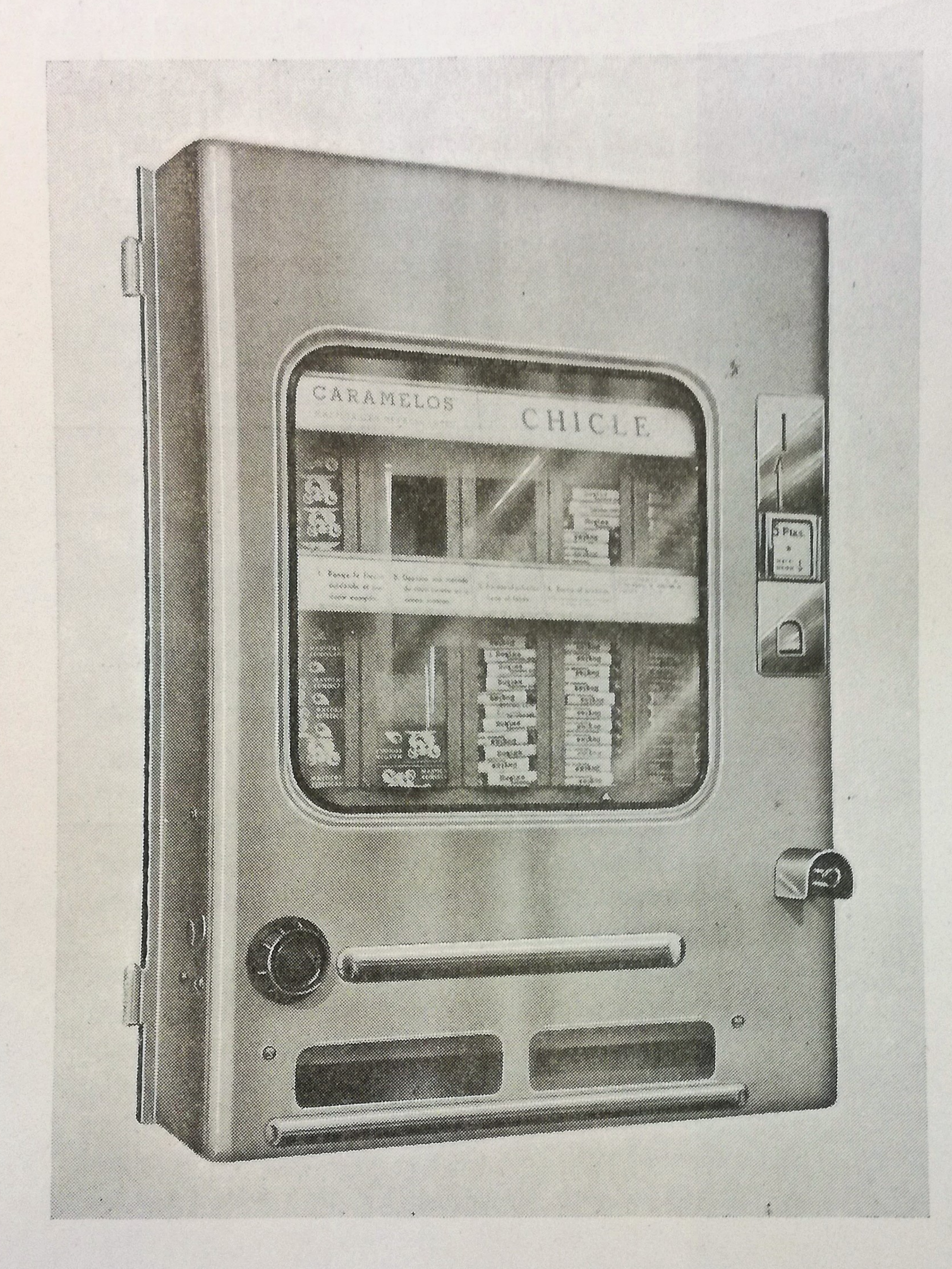
Distribuido por

ROBERT JUBAL

Travesera de Gracia, 86 - Barcelona 6

"VENTAMATIC 1962"

EL VENDEDOR MUDO Y RAPIDO



2 versiones

Para monedas de 1'-- Ptas.
" " 5'-- "

4 colores

Rojo escarlata
Verde niágara
Azul ultramar
Amarillo áureo

Innumerables ventajas

- Selecciona las monedas
- Ahorra gastos de personal
- Vende las 24 horas del día
- Vende los 365 días del año
- Se amortiza solo

FABRICADO POR

TALLERES AZKOYEN Peralta (Navarra)

DISTRIBUIDOR:

AUTOMATIC, S. A. - Av. Rep. Argentina, 30 - Barcelona-6

BREVE HISTORIA DE LOS DISTRIBUIDORES AUTOMÁTICOS EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

POR G. R. SCHREIBER

X

La década iniciada en 1930 fue sumamente productiva, y durante ella se sentaron las bases para la enorme expansión de la industria de los aparatos automáticos que debía seguir al final de la segunda Guerra Mundial. Muchos de los desarrollos de tal década no esperaron el fin de la guerra paia ponerse en marcha. La lavandería automática constituye un buen ejemplo de ello. Durante la conocida época de la depresión americana, era corriente la instalación de aparatos cobradores, destinados a la compra a plazos de máquinas de lavar y estufas. Cuando el usuario depositaba las monedas en el aparato éste le entregaba los comprobantes que, en un futuro lejano, le iban a hacer propietario de la máquina que deseaba. Unos pocos empresarios se dieron cuenta de que ellos podían acoplar monederos automáticos a las máquinas de lavar, colocarlas en las casas de apartamientos y obtener buenos ingresos y grandes beneficios por su inversión. Entonces, en el año 1936, y en Búffalo (Nueva York), un fabricante de lavadoras automáticas, llamado Lars Hedstrom puso en práctica tal idea y, modificándola en parte, instaló determinado número de tales máquinas en una sola tienda o establecimiento especial. La tienda se denominó la "Launder-Ur-Own Station" (Lave usted por sí mismo), y así se dio principio a una nueva fórmula del negocio de los aparatos automáticos de servicios.

Durante esta década de 1930 se comprobó asimismo que las compañías suministradores de artículos para los aparatos automáticos eran un componente esencial e importantísimo de la industria. Hasta entonces, aunque se hicieron numerosos intentos de iniciar organizaciones similares a las modernas compañías de tal clase, los fabricantes de aparatos automáticos frecuentemente debían vender sus creaciones directamente a quienes debían vender en ellos sus productos. Ciertamente hasta que las compañías arriba mencionadas no fueron un factor importante y bien conformado, no pudieron tales fabricantes dar un salto hacia el desarrollo y hacerlo siguiendo unas directrices sumamente ventajosas.

La necesidad de presentar un fuerte y sólido frente contra los ataques exteriores —y particularmente del poder legislativo— dieron lugar a la reunión de los jefes de una de las doce más importantes industrias del automático, la cual tuvo lugar en Nueva York, el 14 de septiembre de 1936. Al concluir tal reunión se había formado la "National Automatic Merchandising Association", compuesta por seis de los doce asistentes a la misma: W. G. FitzGerald (International Ticket Scale Company); W. R. Fowler (F. & W. Products Company); Robert Z. Greene (Rowe Manufacturing Company); Nathaniel Leverone (Automatic Canteen Company of America); E. V. Morava (Mills Automatic Merchandising Company) y A. Schlafler (Peerles Weighing and Vending Company). Estuvo también presente en la reunión Mr. Clinton, S. Darling, un director profesional de este tipo de uniones entre empresas, que había de ser el primer presidente de la asociación y conducirla durante el siguiente cuarto de siglo.

Cuando a raíz del comienzo de la guerra se suspendió la fabricación de aparatos automáticos, en el mes de abril de 1942, la industria del automático consistió exclusivamente en hallar aplicaciones prácticas de utilidad para los aparatos distribuidores de golosinas, cigarrillos, chicle y bebidas. Los fabricantes de aparatos automáticos se dedicaron a la fabricación de material para las tro-

pase en tanto que las compañías suministradoras, en número no inferior a las 3.000, luchaban por seguir adelante. Entonces, cuando el panorama de la guerra parecía oscurecerse y debió arreciarse en el trabajo, la prueba de tales compañías se intensificó. Los directores del planeamiento industrial de la nación, que cuanto más habían sido unos "tolerantes" en lo que respecta a la industria del automático, se dieron cuenta de repente que los aparatos automáticos constituían un instrumento valiosísimo para mantener a los trabajadores en pleno rendimiento. Cuando se temía que la instalación de los aparatos automáticos haría haraganear a los trabajadores y apartarlos de su trabajo, se produjo exactamente el fenómeno contrario y ocurrió que hombres y mujeres eran capaces de trabajar 10, 12 o más horas seguidas, intensamente, si se les suministraba ocasionalmente una golosina o una bebida refrescante. La demanda a las empresas del automático fue muy superior a lo que se estaba capacitado para suministrar, tanto en cuanto a máquinas como en lo que respecta a las mercancías. Esta situación persistió a lo largo de la guerra y continuó después de ella.

Después de la guerra se repitió el ciclo de invención y explotación tan característico de los primeros días del automático: Las máquinas suministradoras de perfume y colonia volvieron a invadir el mercado. Se ideó un aparato que vendía cucuruchos de helado. Los aparatos lustradores de zapatos, inventados varios años antes, fueron lanzados al mercado como una novedad más, pero no alcanzaron aceptación.

En Chicago, Bert Mills, ahora ya con el pelo un poco gris, pero aún tan extrañado y admirado por los aparatos automáticos como lo había estado unos años antes, cuando era un muchacho de escuela, produjo una máquina que servía automáticamente café en un vaso. En Filadelfia, dos ex-soldados, Floyd Rudd y K. C. Melikian, constituyeron una compañía para fabricar y explotar un aparato distribuidor automático de café que ellos habían inventado y perfeccionado. Todo esto ocurría en 1946 y 1947, y al principio muchos entendidos en el ramo de los aparatos automáticos no tomaron en serio a Mills, ni tampoco a Rudd y Melikian. Pero el público aceptó el invento y nació el distribuidor automático de café. Entonces, hacia el año 1950, Leslie Arnett, que había colocado en el Lincoln Park Zoo la primera máquina automática de bebidas frías, descubrió el sistema para el primer aparato que hacía café directamente con los granos de este producto y no con líquido concentrado, y lo podía vender automáticamente.

¡CUIDADO CON LA INDEPENDENCIA!

De todos es sabido que el dar a luz una revista entraña una serie de dificultades, principalmente de tipo económico, que condicionan durante un tiempo más o menos largo la marcha de la misma.

"El Mundo del Automático" ha pasado, ¿cómo no?, por estas dificultades, o, mejor dicho, todavía no ha salido de ellas. Cuando tuvimos conciencia de la necesidad de la existencia de una publicación especializada en aparatos automáticos accionados por monedas y decidimos editarla, inmediatamente nos fue preciso plantearnos las siguientes preguntas:

¿Cómo la financiamos? y ¿A quién debe dirigirse, en último término, la revista?

Merced a nuestras amistosas relaciones con Automatic, S. A. con cuyos gerentes habíamos mantenido largas y provechosas conversaciones sobre la posibilidad de editar una revista, conseguimos la ayuda necesaria de esta empresa para editar el primer número. En principio habíamos pensado en que fuera de la exclusiva propiedad de Automatic pero nos dimos cuenta de que así no podríamos servir a la perfección a la generalidad de la profesión del automático. Por ello aceptamos, por necesidad económica, ser adoptados temporalmente por dicha empresa que nos garantizaba la ayuda de varias firmas en nuestros primeros números, firmas cuya relación dimos a conocer en nuestras páginas de Agradecimiento. La adopción por parte de Automatic, consistía en un préstamo bastante elevado sin plazo fijo de devolución.

Nuestra gratitud hacia Automatic nos condicionaba y no podíamos servir satisfactoriamente a la profesión. Por ello a los pocos meses de iniciada la publicación empezamos a plantearnos la conveniencia de una total independencia. Cierto es que el control de la publicación estaba en nuestras manos, pero no es menos cierto que el deber de agradecimiento nos impedía movernos libremente, a pesar de que Automatic jamás hizo uso de sus derechos sobre la revista para presionarnos en sentido alguno. Toda la responsabilidad de lo publicado recae en nosotros, y no en Automatic.

Según nuestros cálculos la deuda con Automatic podría quedar saldada a finales de este año en curso, siempre que contáramos con la colaboración de la gran mayoría de las empresas españolas del automático. Pero a raíz de la publicación de una noticia que dio pie a falsas interpretaciones, perdimos la colaboración de dos de las empresas que venían colaborando con nosotros con el consiguiente riesgo para la vida de la publicación.

Inmediatamente entramos en conversaciones con las empresas afectadas, en cualquier sentido, fruto de las cuales ha sido la renuncia de todos sus derechos sobre nuestra revista por parte de Automatic, derechos personificados en la persona de nuestro antiguo Administrador, cuya dimisión con carácter irrevocable ha sido presentada y admitida a principios de noviembre. No se crea que Automatic nos ha negado desde ahora su ayuda sino que culmina una etapa de verdadera colaboración en forma desinteresada renunciando generosamente a

unos derechos de los que era acreedor. Por nuestra parte pensamos devolver lo que nos ha sido prestado tan pronto como nuestra economía nos lo permita, aun en contra de la voluntad de Automatic.

Hemos, pues, alcanzado la independencia, pero a precio muy elevado cual es el de adentrarnos en el riesgo de perecer económicamente.

Así, pues, creemos estar en las mejores condiciones para responder a aquella segunda pregunta que nos hicimos hace más de un año: ¿A quién debe ir, en último término, dirigida la revista? Creemos que la respuesta es clara: a los explotadores, a los que hacen posible la existencia de unas plantas industriales dedicadas a la fabricación de aparatos automáticos; a este gran número que constituye el núcleo de la profesión. Como consecuencia surge otra pregunta que debemos responder ahora de forma clara para evitar confusionismos. ¿Cuáles deben ser las actitudes recíprocas de los fabricantes y la revista?

En mi personal opinión, el fabricante debe ver en la revista un órgano de información dirigido a todos los explotadores. Para él, la revista debe ser el vehículo, el lazo de unión con esta masa anónima y numerosa de explotadores, a los que es casi imposible conocer personalmente de uno en uno. Recíprocamente, la revista debe procurar ser el órgano informativo a la vez que el instrumento de crítica, tanto elogiosa como de censura, cuyo fundamento lo constituye la idea de servir lealmente a los explotadores. En consecuencia la revista debe decir cuanto de bueno y de malo sepa de cualquier fabricante, debe denunciar los errores y elogiar los aciertos. El fabricante debe apoyar la revista como órgano de crítica que es, a la vez que un portavoz de la opinión de sus clientes, los explotadores.

No se crea que la revista está en contra de nadie ni de nada, ni que quiere lesionar intereses particulares en beneficio de otros también particulares. No, la revista quiere defender el interés general de la profesión considerada como un todo, aunque en determinadas ocasiones pueda parecer que se han lesionado los intereses de algún industrial determinado. En tales casos debe tenerse en cuenta que lo que se ha defendido es el bien de la totalidad de la profesión y que a la larga esta aparente lesión devendrá beneficio para el aparentemente lesionado.

Sería ideal poder prescindir de la publidad para librarnos de las ataduras morales que inevitablemente nos coaccionan, pero ello constituye, como todo ideal, una utopía, algo inalcanzable, a menos que surgiera un nuevo Mecenas.

Como la verdad en ningún momento puede ofender, creo que no nos faltará el apoyo y la colaboración de ningún fabricante, toda vez que la rectitud y la honestidad de todos ellos no puede en ningún momento verse cegada por una abusiva ambición, sino que lo llevarán a ceder en aquellos casos en los que en defensa de sus intereses particulares perjudique los generales de la profesión.

LUIS GONZAGA

CONSULTA 2

Con el fin de conocer la opinión que a nuestros lectores merece el concurso periodístico, agradeceremos nos escriban sus opiniones sobre los puntos siguientes:

¿Lo creen interesante?

¿Están dispuestos a colaborar económicamente para dotar los premios?

Desearíamos que todos nuestros lectores sin excepción, respondieran a esta consulta, con la mayor rapidez posible.

Gracias

FALTAN **24.700'- Ptas.**

Fabricante

Explotador

Colabora con tu aportación al Concurso Periodístico

novedades del extranjero

GRAN BRETAÑA

Tocadiscos en el mar.

Según noticias recibidas de los medios marinos ingleses, alrededor de 2.500 tocadiscos automáticos funcionan ya en barcos de pasajeros. Los paquebotes importantes en general disponen de 6 tocadiscos para el servicio de sus pasajeros. En muchos casos los aparatos son explotados por las mismas compañías, pero también hay aparatos puestos en funcionamiento por los explotadores de automáticos. El rendimiento financiero es excelente según afirman tanto las compañías de navegación como los explotadores. (AM)

La distribución de leche alcanza un gran éxito en Escocia.

De acuerdo con los informes publicados por las autoridades escocesas acerca de la venta automática de leche, 500 distribuidores de este producto funcionan actualmente en Escocia. Algo más del 95 % de dichos aparatos son del tipo Vendo de Sankey. Teniendo en cuenta que fue en 1958 cuando se empezó a poner en funcionamiento los distribuidores de leche, el haber alcanzado el anterior número constituye un notable éxito.

El 65 % de dichos distribuidores es explotado por los mismos productores de leche (granjeros y mayoristas). Los comerciantes explotan un 25 %. El 10 % restante ha sido puesto en servicio por las sociedades de explotación.

Es interesante señalar que el 80 % de los distribuidores es explotado en el exterior, en la calle. Desde el punto de vista económico la venta automática de leche ha sido calificada como de "negocio muy saneado" que sirve igualmente a los intereses de los explotadores de automáticos y a los de los productores de leche. (AM)

Exito para los distribuidores de pan.

Los distribuidores de pan que en plan experimental habían sido puestos en servicio en Londres y Cardiff han alcanzado un gran éxito. Estos aparatos fabricados por la National Automatic Machines tienen una capacidad de 68 panes de libra y media. La distribución se opera manualmente después de haber introducido las monedas necesarias. Cuando el aparato está vacío, devuelve el dinero que se introduce en el mismo. El mecanismo de control de la moneda, permite una fácil adaptación del monedero a la moneda correspondiente según las fluctuaciones de los precios.

El aparato tiene 1,75 m. de alto, 1,45 m. de ancho y una profundidad de 40 centímetros. (AM)

¿Cambio en la ley sobre las apuestas y el juego?

Según la ley actualmente en vigor sobre las apuestas y el juego, en general está prohibida la instalación de aparatos automáticos de juego o apuestas en los restaurantes. El Ministro del Interior de la Gran Bretaña tendría la intención de autorizar, mediante una enmienda a la ley, la puesta en servicio con ciertas prescripciones restrictivas de tales aparatos en los restaurantes. Esto crearía

una cierta unificación de la situación legal, toda vez que ahora en numerosos casos los Ayuntamientos, que son los que deben conceder el permiso de instalación, rehusan acordar cualquier autorización, mientras que en otros municipios las autoridades se muestran generosas en este aspecto. (AM)

Los distribuidores de leche en el Parlamento.

Según noticias de las autoridades inglesas de la economía de la leche, un distribuidor automático de leche que ha sido puesto en servicio en la sala reservada a los diputados, realiza una excelente cifra de ventas. (AM)

Los pfennigs.

Los explotadores ingleses se lamentan al encontrar en sus aparatos monedas extranjeras cada vez con más frecuencia. En particular se quejan de la moneda alemana de 1 pfennig que es insertada en lugar de la inglesa de seis peniques, a la que es semejante en tamaño y grosor. El metro londinense va a la cabeza de las empresas lesionadas de esta forma. (AM)

SUIZA

Tocadiscos y distribuidores de cigarrillos combinados.

Los explotadores suizos de tocadiscos han hecho la experiencia de poner en servicio cerca de un tocadiscos, un distribuidor automático de cigarrillos notando un aumento en la recaudación de ambos aparatos. La razón probablemente se encuentra en que el comprador de cigarrillos cuando se encuentra cerca de un tocadiscos al efectuar la compra, aprovecha para escuchar su música preferida y viceversa, es decir, el cliente del tocadiscos se ve tentado a servirse del distribuidor de cigarrillos que está cerca. Ciertos explotadores suizos experimentan actualmente esta combinación en gran escala. Escogen en general distribuidores bajos cuyas líneas se adaptan a la perfección al estilo del tocadiscos. (AM)

NORUEGA

Expansión del automático de venta.

Una modificación a la ley comercial, permite ahora vender en los aparatos automáticos una serie de productos que hasta ahora únicamente podían ser expendidos en el mostrador de una tienda. El Ministerio de Comercio debe dar a conocer las prescripciones complementarias respecto a las mercancías autorizadas. La autorización de venta de tabaco en aparatos automáticos no será aplicable en algunos municipios, de acuerdo con una antigua ley, datada a fines del siglo pasado, que prohibe vender esta mercancía a la juventud. (AM)

CANADA

Libertad para los tocadiscos.

Hasta mediados de abril del presente año estaban prohibidos los tocadiscos automáticos en todos los locales dedicados a la venta de bebidas alcohólicas en la Columbia británica. En consecuencia apenas existían tocadiscos en esta provincia del Canadá de floreciente economía. Después de ser levantada la prohibición por el Parlamento de la provincia el número de tocadiscos puestos en funcionamiento ha aumentado raudamente en estos últimos meses. Se calculan en unos 500 en la actualidad. Sin embargo, los tocadiscos están sujetos a una restricción: no pueden ejecutar "música ruidosa". El control de esta prescripción es efectuado por las autoridades encargadas de vigilar el consumo de alcohol (AM)

ITALIA

Automáticos y trenes expresos.

Las experiencias efectuadas en Inglaterra con automáticos en los trenes, ha animado a la administración de los ferrocarriles italianos a tratar de instalar distribuidores automáticos en las grandes líneas italianas. Se tiene la intención de efectuar un ensayo en algunos trenes con distribuidores de cigarrillos, bocadillos y cerveza. (AM)

Importancia de las revistas especializadas.

La Asociación de la Profesión italiana del Automático, la SAPAR, ha puesto la publicación de la revista que edita, bajo la idea de que un órgano especializado bien hecho, en el que se pueda confiar, es de la mayor importancia para la existencia de la Profesión. Su fin esencial debe ser el de conducir a la unión a todos los explotadores italianos de automáticos, pues únicamente con la unión se puede conseguir que la legislación tenga en cuenta sus intereses. La revista cree que Italia ofrecería todas las posibilidades para que la profesión del automático fuera floreciente, si las leyes de discriminación que tienen por base únicamente prejuicios, fueran derogadas. Ley basada en prejuicios es la de la prohibición de los "Pin-Ball". (AM)

Distribuidores automáticos de gasolina en las carreteras de Italia.

El Ministerio de Comercio y de la Industria ha informado a la prensa en Roma, sobre la puesta en servicio de numerosos distribuidores automáticos de esencia en las grandes carreteras italianas. Esta creación, proyectada por un importante empresario, para ser realizada debe obtener, según indica el ministerio, la autorización del prefecto comercial competente. Así pues es a él a quien deben remitirse por el momento las demandas de autorización, que deben incluir una detallada descripción técnica, indicaciones sobre la seguridad del aparato, etc.

El Ministerio de Roma no es competente, indica, para acordar una autorización general. (AM)

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Contra los tocadiscos.

La unión americana de lavanderías automáticas está combatiendo desde hace un año contra la puesta en funcionamiento de tocadiscos automáticos en las lavanderías. Los explotadores de tocadiscos hacen notar que una eventual unión de los miembros de lavanderías automáticas para prohibir los tocadiscos en dichos locales constituiría un ataque directo a la ley anti-trust. (AM)

SUSCRIPCIONES A REVISTAS EXTRANJERAS

VEND	1 año	14,–	$	(840 ptas.)
	2 »	22,–	»	(1.320 ptas.)
	3 »	30,–	»	(1.800 ptas.)
BILLBOARD MUSIC WEEK (semanal)				
	1 año	15'–	$	(900 ptas.)
AMUSEMENT BUSINESS	1 »	20'–	$	(1.200 ptas.)
(Semanal)	2 »	30'–	»	(1.800 ptas.)
	3 »	40'–	»	(2.400 ptas.)
AUTOMATEN MARKT	1 año	34'–	DM.	(510 ptas.)
REVUE MENSUELLE DE L'AUTOMATIQUE	1 año	40'–	NF	(520 ptas.)

Los interesados en suscribirse a alguna de dichas revistas pueden enviarnos el importe de la suscripción por cheque o giro postal, garantizando la recepción de la revista a partir del mes siguiente a aquel en que se haya recibido el importe en nuestra administración.

Las personas interesadas en recibir cualquier otro título de revistas que se refieran a aparatos automáticos accionados por monedas, pueden escribir a nuestra redacción comunicándonos sus deseos, en la seguridad de que serán debidamente atendidas.

ACLARACION INTERESANTE

Ante las numerosas cartas de nuestros lectores expresando su extrañeza al no hallar en la Bolsa del Automático los precios de los Pin-ball de Salor, S. A., de Barcelona, creemos oportuno explicar los motivos, facilitados por la misma empresa, a la vez que publicar los concesionarios de dicha empresa en España.

En carta fechada el día 30 del mes pasado se nos dice:

"La lista de precios de nuestros aparatos sentimos no poder facilitársela, porque las máquinas solamente se venden a través de nuestros Concesionarios y éstos no tienen convenido entre sí un precio uniforme, sino que gozan de plena autonomía para expenderlas, dentro de sus respectivas zonas, en las condiciones que estimen convenientes. Para su conocimiento les indicamos, en nota anexa, las señas de los Concesionarios que tenemos en la actualidad y las demarcaciones de jurisdicción de cada uno de ellos."

Queda así explicado porque Salor, S. A., no puede indicar unos precios, precisamente porque no vende directamente sino a través de concesionarios, y son pues éstos quienes fijan el precio.

Relación de Concesionarios de Salor, S. A., y ámbito de cada uno de ellos:

— Auxiliar Hotelera, S. A. — Consejo de Ciento, 345. Barcelona (7).
Cataluña, Aragón, Baleares, Navarra, Guipúzcoa, Alava y Logroño.

— Electro Deportes, S. A. — Diego de León, 46. Madrid (6).
Madrid, Toledo, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara, Soria, Avila, Salamanca, Burgos, Valladolid, León, Zamora, Palencia y Vizcaya.

— José Espinosa Freire. — Real Cartuja, 2. Granada.
Granada, Málaga, Almería y Jaén.

— Comercial Hostelera Andaluza, S. A. — Méndez Núñez, 14. Sevilla.
Sevilla, Córdoba, Cádiz y Huelva.

— Enrique Antolí Fernández. — Paseo de la Ronda, 7-11. La Coruña.
Galicia, Asturias y Santander.

— Luis González Cascos. — General Mola, 29. Cáceres.
Extremadura.

— Manuel Pérez Moreno. — Dos de Mayo, 10. Las Palmas de Gran Canaria.
Canarias.

— El nombramiento de Concesionario para la región valenciana y Murcia y Albacete está en trámite.

NUESTRO TELEFONO 257 60 92

CENSO DEL AUTOMATICO

A petición de numerosos comerciantes e industriales extranjeros y españoles interesados en relacionarse con sus colegas, la revista tiene el propósito de confeccionar el censo de empresas y personas del ramo del automático en España.

Solicitamos de todas las empresas y particulares (explotadores, fabricantes e industriales) el envío a nuestra Redacción de la mayor cantidad posible de datos, en especial los siguientes:

Fecha de fundación.
Fecha de constitución de la Sociedad, en su caso.
Nombres de los componentes de la misma.
Capital escriturado y desembolsado.
Indicación de si es fabricante, comerciante o explotador.
Indicación de las provincias en las que ejerce sus actividades.
Indicación de la producción.
Indicación del número de máquinas en explotación.

Rogamos a todos los profesionales nos envíen esta información, y agradeceremos nos indiquen el nombre y dirección de los profesionales que conozcan pues aun quedan algunos de los que nuestra revísta no tiene conocimiento de su existencia.

De todos aquellos que tengamos noticias de su existencia y no recibamos los datos que pedimos, confeccionaremos el censo atendiendonos a lo que figura en nuestro archivo, por lo que declinamos toda responsabilidad en el caso que nuestras noticias sean inexactas, aunque, como es lógico, corregiremos todos los errores que se nos comuniquen.

Debemos aplazar la publicación del censo hasta que obren en nuestro poder suficientes datos para conseguir la máxima exactitud. Como quiera que creemos que el facilitarnos estos datos redunda en beneficio de los profesionales rogamos encarecidamente se nos comuniquen rápidamente las respuestas a nuestras preguntas.

COLABOREMOS TODOS: FABRICANTES...

EXPLOTADORES... COMERCIANTES...

Agradecimiento

Aportaciones para el CONCURSO PERIODISTICO

Nombre	Fecha fundación	Capital social	Aportación
ELECTRONICOS VALENCIA	1957	....	500'-Ptas.
REFLEX	1956	....	500'-ptas.
STUAR	?	....	500'-Ptas.
AUTOMATIC, S. A.	1954	5.700.000	5.000'-Ptas.
M.A.C. (Máquinas Automáticas Cantó)	1962	....	200'-Ptas.
Luis Troyas-Talleres Azkoyen	1951	....	500'-Ptas.
COAPIN	1962	....	500'-Ptas.
T. Sánchez Moya	?	....	100'-Ptas.
PETACO S. A.	?	....	2.500'-Ptas.
		TOTAL	10.300'-Ptas.

Agradecemos esta colaboración y esperamos poder continuar esta relación en números sucesivos.

Información de y para Explotadores

Creemos que los más interesados en poseer información sobre las máquinas automáticas, son los explotadores de las mismas. También creemos que, los que más fácilmente y sinceramente pueden facilitar dicha información, son también los explotadores, por tanto a ellos va dirigido el presente artículo.

Muchos de ustedes, conocerán la revista americana "Mecánica Popular", y serán asiduos lectores de los reportajes que periódicamente publica sobre las ventajas e inconvenientes de un determinado tipo de automóviles, y de las encuestas que, a tal fin, verifican los redactores de la revista.

Nuestra publicación, aunque en forma más modesta, se propone publicar, a partir del número próximo y en cada uno de los siguientes, una crítica e información exhaustiva de un determinado Pin-Ball de fabricación nacional. Para ello precisamos de la colaboración de todos los explotadores españoles, y en particular de los que son suscriptores de nuestra revista, por lo que rogamos que, cuando por carta o personalmente reciban las consultas de nuestra Redacción, contesten a las mismas pensando que, en definitiva va a lograrse una mejora que se puede hacer extensiva a toda la profesión del automático.

Nuestra información versará especialmente sobre los siguientes puntos: Forma en que la máquina es suministrada por el fabricante, perfecto embalaje, facilidad de montaje y desmontaje a la recepción del aparato, claridad en las instrucciones facilitadas por el fabricante, rapidez en el suministro de la máquina, precio fijo o no, facilidades de pago, organización del fabricante en la provincia donde reside el comprador, etc... esto en lo concerniente a la máquina antes de ser puesta en explotación. Cuando el aparato esté en explotación, calidad de su juego, atractivo, anodino, etc..., frecuencia de las averías, que tanto por ciento de averías tiene en proporción con la recaudación obtenida, gravedad de las averías, si son tontas y fácilmente subsanables o por el contrario complicadas que exigen costosas reparaciones y mucho tiempo de máquina improductiva, etcétera.

Agradecemos los comentarios que puedan facilitar al fabricante la información necesaria para mejorar el material de determinadas piezas, al objeto de que algunas averías sean menos corrientes.

Mecanismo de la moneda: ¿Ocasiona muchas averías este mecanismo, o por el contrario, soluciona muchas averías?

Servicio de reparaciones facilitado por el fabricante: ¿Tiene el fabricante un buen servicio de garantía? ¿Está contento del servicio de garantía que le suministra el fabricante? ¿Tiene buenos mecánicos el fabricante, o su representante en la región donde usted radica?

Y por último, ¿el acabado de la máquina es interior y exteriormente perfecto, o solo mediano, o incluso malo? ¿Compraría usted otra vez una máquina de la marca que ya posee?

Todos estos extremos y muchos otros que a usted se le pueden ocurrir, interesa conocerlos en la Redacción de nuestra revista al objeto de poder publicar, a partir del próximo número, y en números sucesivos tal y como queda dicho más arriba, una información sobre cada una de las marcas nacionales de Pin-Balls, y esperamos que con esta información facilitada por explotadores españoles para explotadores españoles, lograremos mejorar la calidad de las má-

quinas nacionales para poderlas poner a la altura de las mejores extranjeras.

Al empezar a publicar nuestra revista, ya indicamos nuestro deseo de que ésta fuera un medio de información entre los interesados del mundo del automático español, y esperamos que, con esta primera encuesta que publicaremos en nuestra revista podamos dar un paso más al frente en pro de esta información que cada día creemos más necesaria y que solo los explotadores pueden facilitarnos, con entera independencia de particulares intereses de grupos de fabricación o de distribución. Estaríamos muy contentos, si aparte de las personas a quienes nos dirijamos, todos los que creen que pueden ayudarnos nos mandasen, sin esperar a ser requeridos de una forma o de otra, la información que crean necesaria o conveniente que vea la luz pública en las páginas de nuestra publicación.

En todos los casos, garantizamos el anonimato más absoluto para todas las personas que nos manifiesten su opinión, sobre todo cuando ésta sea desfavorable para un determinado tipo de máquina. Solamente, en el caso de que nos sea directamente y taxativamente autorizado publicar el nombre de la persona que emite su opinión, lo haremos así. En caso contrario, las opiniones aparecerán sin firma ni ningún dato que pueda indicar su procedencia.

Invitamos también a los fabricantes a que nos comuniquen los proyectos de mejora y perfección que tengan para sus fabricados, a fin de que al publicar el informe correspondiente al tipo de máquina por ellos fabricado, podamos indicar también, al mismo tiempo, las posibilidades de algunas mejoras que el fabricante se halle estudiando en aquel momento.

Esperando que, con estas encuestas que empezamos ahora, podamos ayudar a todos los explotadores españoles, confiamos en la colaboración de los mismos, y anunciamos la aparición en el próximo número de nuestra revista de la primera información correspondiente a un aparato Pin-Ball de fabricación nacional.

O. T. B.

Bolsa del Automático

PRECIOS DE APARATOS NUEVOS, FACILITADOS POR LOS FABRICANTES

Aparato	Tipo	Fabricante	Distribuidor	Precio
Trapecio	Pin - Ball	C. M. C.		24.000'—
Trinidad	Pin - Ball	C. M. C.		24.000'—
Sinfonía	Pin - Ball	C. M. C.		24.000'—
Sinfonola 96	Tocadiscos	GEDASA		60.000'—
Ventamatic 62	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	8.800'—
Babymatic	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	2.975'—
Sur - Me	Distribuidor	Azkoyen		500'—
Habilín (G)	Pin - Ball	Escardíbul		39.540'—
Autobol	Pin - Ball	Inter-Automatic	Automatic, S. A.	27.000'—
Bumper BL 108	Pin - Ball	Laguna		15.000'—
Bumper BL 110	Pin - Ball	Laguna		17.000'—
Bumper BL 112	Pin - Ball	Laguna		19.000'—
Bumper BL 114	Pin - Ball	Laguna		23.000'—
Futbolín Gol	Futbolín	Laguna		10.000'—
Tour	Pin - Ball	Petaco		31.200'—
Competición	Pin - Ball	Petaco		31.200'—
Gran Avenida	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Volando Alto	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Super Circo	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Stop	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25 000'—
Carrera de Caballos	Pin - Ball	Stuar	Automatic, S. A.	30.000'—
Sideral Senior	Pin - Ball	F. A. E. R.		27.000'—
Sideral Junior	Pin - Ball	F. A. E. R.		18.000'—
Colorín	Pin - Ball	Orús		30.000'—
Carrera de Automóviles	Juego Salón	Superson		35.000'—

PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS USADOS

Aparato	Tipo	Fabricante	Precio
Ventamatic 60	Distribuidor	Automatic, S. A.	6.500'—
Sinfonola 24	Tocadiscos	GEDASA	25.000'—
Bumper BL 108	Pin - Ball	Laguna	8.000'—
Colorín Penalty	Pin - Ball	Petaco	12.000'—
Colorín	Pin - Ball	Petaco	12.000'—
Diana	Pin - Ball	Petaco	12.000'—
Sinfonía	Pin - Ball	C. M. C.	15.000'—
Trinidad	Pin - Ball	C M. C.	15'000'—
Autobol	Pin - Ball	Inter-Automatic	22.500'—
Tour	Pin - Ball	Petaco	25.000'—
Competición	Pin - Ball	Petaco	28.000'—

ANUNCIOS POR PALABRAS

En esta sección se publican las ofertas de compra, venta etc. de aparatos automáticos accionados por monedas, y de sus accesorios etc.

Cada línea 10'– ptas. (Mínimo a contratar 5 líneas, unas 150 letras)

FORMA DE PAGO.–Totalmente por anticipado, mediante Giro Postal o Cheque a nombre de "El Mundo del Automático" que debe acompañar al original. Sin este requisito no se publicará ningún anuncio.

La correspondencia dirigida a los anuncios por palabras, debe llegar en sobre aparte, indicando en el mismo el número del anuncio al que va dirigido.

Compro aparatos "millón" extranjeros usados en buen estado. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 21. Libertad, 28 - Barcelona (12).

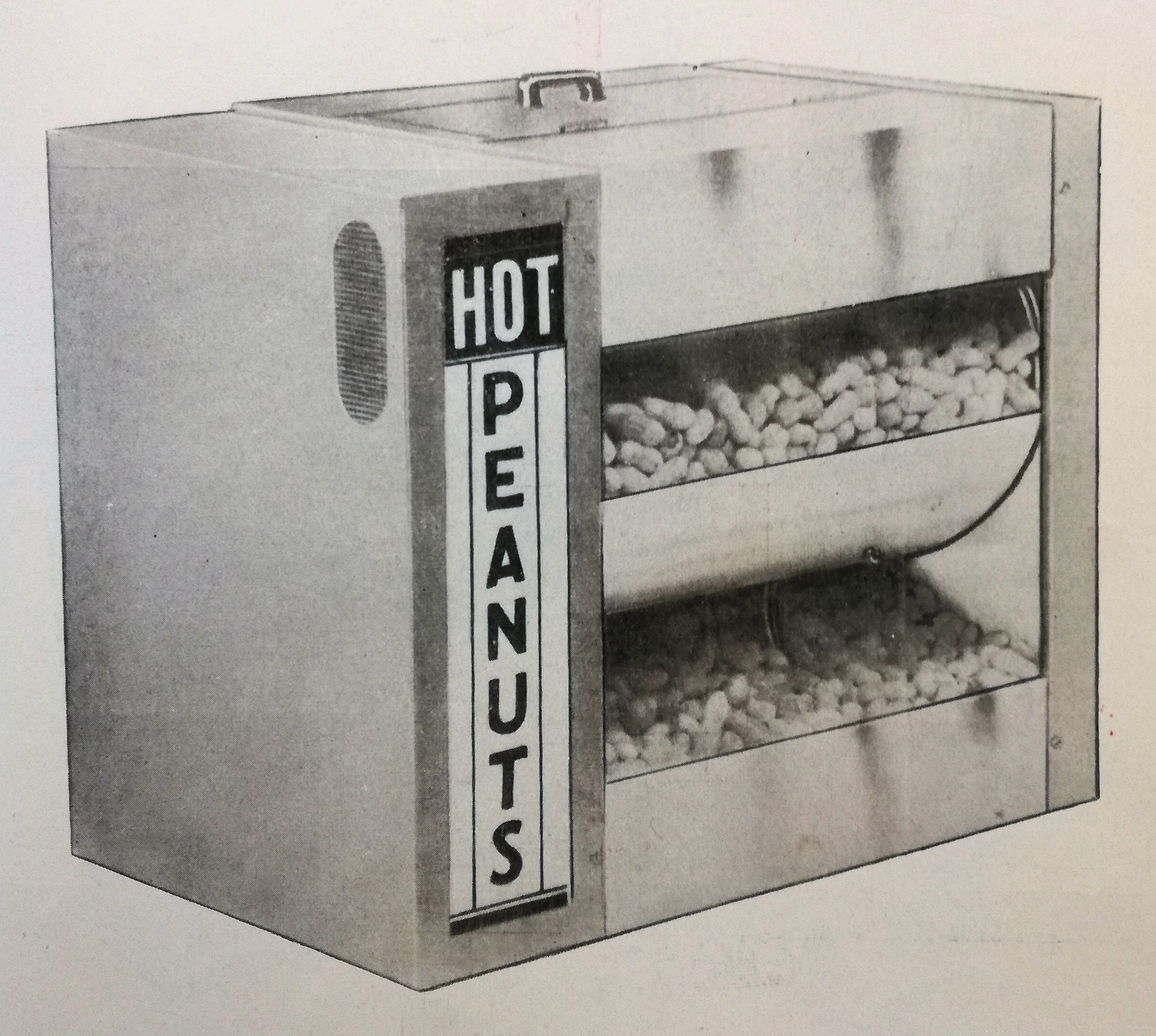
Dispongo de varios modelos de máquinas electrónicas y mesas fútbol a buen precio. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 14. Libertad, 28 - Barcelona (12).

Mecánico con moto, casado, viviendo casi dentro de Barcelona, experto en toda clase de pin-balls DESEA HALLAR EMPRESA que sepa valorar debidamente sus aptitudes. Inútil si no es empresa o persona de reconocida solvencia moral y económica. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 27. Libertad, 28 - Barcelona (12).

⁂ ⁂ ⁂

TOSTADOR DE CACAHUETES

- Tuesta y mantiene calientes los cacahuetes
- Construído en acero inoxidable
- Su reducido volumen permite colocarlo sobre el mostrador, sin causar estorbo
- El aparato ideal para bares y cafeterías



Solicite información a

AUTOMATIC, S. A. Avda. Rep. Argentina, 30 Barcelona (6)

MEDIDAS

Alto	92'5 cm.
Ancho	62'5 cm.
Fondo	47'5 cm.